



MSI SÖYLEŞİ



Meteksan Savunma Genel Müdürü Selçuk ALPARSLAN: “Önümüzdeki dönemin gündemi; ürünleşme, markalaşma ve ihracat olacak.”

Yakın zamanda gerçekleşen organizasyon değişikliği ve Selçuk Alparслан'ın 1 Şubat tarihinde Genel Müdürlük görevini üstlenmesi ile 2019'a hızlı bir giriş yapan Meteksan Savunma, IDEF 2019'da, bir dizi yeni ürün lansmanı yapmayı planlıyor. Tüm bu gelişmeleri ve geleceğe yansımalarını, Meteksan Savunma Genel Müdürü Selçuk Alparслан ile konuştuk.

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com
K. Burak CODUR / b.codur@savunmahaber.com
Turan SALCI / t.salci@savunmahaber.com

MSI Dergisi: Selçuk Bey, öncelikle yeni görevinizde başarılar diliyoruz. Meteksan Savunma, 2006 yılında kuruldu ve siz de 2007 yılında, “Mühendislik Direktörü” olarak Meteksan Savunma'daki görevinize başladınız. Bu açıdan bakıldığında, “Meteksan Savunma, yeni genel müdürünü, kendi içinden çıkardı.” diyebiliriz. İş dünyasında, genel müdür seviyesindeki yöneticilerin, kurum içerisinden mi yoksa kurum dışından mı bu göreve getirilmesinin daha doğru olduğu tartışılan bir konu. Her ikisinin de artıları ve eksileri olduğunu söyleyen uzmanlar var. Bu bakış açısıyla bu gelişmeyi, Meteksan Savunma'nın kurumsal gelişimi açısından nasıl yorumlamalıyız?

Selçuk ALPARSLAN: Konuya şirketler açısından baktığımızda, bir şirketin doğal refleksinin, sürdürülebilir büyüme olduğunu görüyoruz. Bunu sağlayan kilit unsur ise kurumsal gelişim ve değişimdir. Bir şirket, kurumsal gelişimi ve değişimi yönetebilir, bunu kendi içinde benimseyebilirse sürdürülebilir bir büyüme sağlar. Bu süreçte de yöneticiler kritik bir görev üstleniyor. Bu görevi en iyi kim yapabilir: İçeriden gelen mi yoksa dışarıdan gelen mi? Sizin de belirttiğiniz gibi ikisinin de avantajları ve dezavantajları var. İçerden bir yönetici çıkması, tabii ki şirketi ve yapısını iyi bilmesi açısından çok faydalı. Ama dezavantajları da olabiliyor. Mesela, düğümlenmiş ilişkiler, statükolar, kendini değiştirememeye vb... Bunlar, şirkete zarar verebiliyor. Dışardan gelen bir kişi, bu değişimi daha iyi yapabilecek bir cesaretle ve şevkle işe koyulabilir. Ama bünyeyi iyi tanımiyorsa şirketin genetik yapısında hasarlara yol açabilir. Burada bir ödünleşme var.

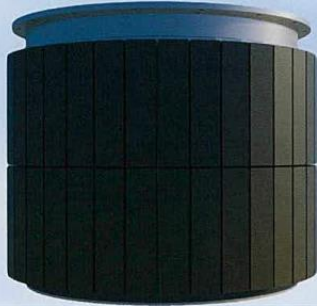
Ben, Meteksan Savunma özelinde konuya şöyle bakıyorum: Biz, Meteksan Savunma'da, hep kurumsal gelişimi ve değişimi benimsedik. Bunun için de “takım liderliği” kavramını oturttuk. Takım liderliği, özellikle doğa sporlarında anlamını bulan ve bilinen bir kavram. Aslında, ekip liderlik ediyorduk; sadece ekipten biri bayrağı alır, öne geçer. Bizde de süreç hep böyle ilerliyor. Geçmişte çok değerli yöneticilerimiz oldu. Çok iyi genel müdürlerle çalıştığımızı düşünüyorum. Hep bir ekip olarak davrandık. Ben onlardan çok şey öğrendim, çok iyi etkileşimler yaşadık. Şimdi de bayrağı ben devraldım.



Genel Müdürlük görevine geldiğim sürece baktığımızda, Meteksan Savunma'da, en başta mühendislik ekibini kurarak işe başladım. Tasarım ve sistem gruplarının başında oldum. Proje yönetimi, iş geliştirme, strateji ve ürün yönetimi konularında görevler aldım. Ayrıca üretim, tedarik zinciri, lojistik destek gibi işlevlerin, hep birinci ya da ikinci kademeden bana bağlandığı, bana raporladığı evreler oldu. Değişimi ve kurumsal gelişimi yönetmek için şirketi çok iyi analiz etmeniz lazım. Bu tip rotasyonel sorumlulukların bu yüzden bana çok katkısı olduğunu belirtebilirim. Ayrıca Meteksan Savunma'nın bağlı olduğu üst yapı olan Bilkent Holding'in kurumsal insan kaynakları fonksiyonu, Holding şirketlerinin üst yönetici adaylarının kariyer gelişimlerini planlıyor ve yapılandırıyor. Bu açıdan benim göreve getirilmemin kurumsal bir ön hazırlıkla olduğunu da belirtebilirim.

MSI Dergisi: Anlattıklarınız ışığında, göreve gelişinizin, Meteksan Savunma'daki süreçlerin doğal bir sonucu olduğu şeklinde bir değerlendirme yapabilir miyiz?

YAKAMOS 2020 sonarının gemi dışı (wet-end) birimi.



Selçuk ALPARSLAN: Meteksan Savunma'nın önceki yönetimleri de kurum dışından gelen ekipler değildi. Şirketin karakterinde, hep kendi içinden gelişim ve kendi içinde değişim var. Biraz önce bahsettiğim takım liderliği kapsamında, bu sayede ayakta durabileceğimiz ve ilerleyebileceğimiz bir yapı kurduk. Ben de kendimi, Meteksan Savunma'daki mevcut takımının çıkardığı, farklı pozisyonlarda çalışarak iyi yönlendirilmiş bir lider olarak görüyorum. Gelecekte de bayrağı, yine içerideki rotasyondan çıkan bir arkadaşımıza devredebilmeyi arzu ediyorum.

MSI Dergisi: Özgeçmişinize baktığımızda, hep teknoloji geliştirme

alanında görev üstlendiğinizi görüyoruz. Teknoloji ile bu yakınlığınız, sizin yeni görevinizde nasıl bir fark yaratmanıza vesile olacak?

Selçuk ALPARSLAN: Yüksek teknolojiyi kullanan, tüketen, işleyen, değiştiren ve teknolojiye yön veren bir sektördeyiz. Öyle klasik yaklaşımlarla tutucu iş yönetimiyle bu sektörde başarılı olunabileceğini düşünmüyorum. Yüksek teknolojiyle çalışan şirketlerde, ekiplerin, teknolojiye anlayan bir liderle çalışmasının önemli olduğunu düşünüyorum. En tepe yöneticinin mutlaka teknik olması gerektiğini de söylemiyorum. Bu, yine bir takım çalışmasıdır. Önemli olan o takımın uyumudur. Ancak yöneticilerin dünyadaki teknolojileri yakından takip etmesi, şirketin mevcut faaliyet konularına gelişen teknolojilerin adapte edilmesi için bir vizyon oluşturması ve ekiplerini bu anlamda yönlendirmesi, tabii ki çok değerli. Biz Türk savunma sanayisi olarak artık dünyada gelişen teknolojileri geriden takip eden noktadan, yaptığımız Ar-Ge çalışmaları ile teknolojiye yön veren bir noktaya gelmeye başlıyoruz. Gelecek dönem de hedeflerimizden biri bu olmalı.

YAKAMOS 2020'nin konsolu.



Aksa beklirimekce kim fotografilar: © Meteksan Savunma

Meteksan Savunma, YAKAMOS sonarını geliştirme çalışmalarını, YAKAMOS 2020 ile sürdürüyor.



MSI SÖYLESİ

Ürünleşme Çalışmaları Hızlanacak ve Çeşitlenecek

MSI Dergisi: Görev sürenizde, Meteksan Savunma ile ilgili vizyonunuz ve öncelikleriniz neler olacak?

Selçuk ALPARSLAN: Önce, Meteksan Savunma'nın vizyonunda ve misyonunda ne var ona bakmamız gerekir. Meteksan Savunma'nın misyonu, Bilkent Üniversitesine kaynak aktarmak. Biz de aslında, eğitimi destekleyen bir misyonla çalışıyoruz. Vizyonumuz ise milli, özgün teknolojiler geliştirmek ve bunu, savunma ve havacılık sanayisinin hizmetine sunmak.

Tabii bu vizyon, Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayisi politikalarına uyumlu olarak çizildi. Bir piramitten bahsedilir; üst tarafta büyük entegratörler, vakıf şirketleri; alt tarafta imalat ve üretim sanayisi ve KOBİ'ler yer alır. Bir de bu piramidin orta kademesi vardır. Her zaman tüm taraflarca söylenen bir husus, orta kademe güçlü olmazsa bu piramidin büyüyemeyeceğidir. Bizim vizyonumuz, üzerinde uzmanlaştığımız alanlarda büyüyerek, Türk savunma sanayisinin orta kademedeki en güçlü şirketi olmayı konu alıyor.

Bu ana vizyon doğrultusunda, başarmayı hedeflediğim konular var. Bunların başında, ürünleşme geliyor. Ürünleşme çalışmalarını hızlandırmamız ve çeşitlendirmemiz lazım. Geçmişte, Ar-Ge çalışmalarının daha yoğun olduğu ve prototiplerin çıktığı bir evreden geçtik. Şimdi, sanayileşme, satış ve pazarlama kavramları üzerinde daha çok çalışmamız gerekiyor. Meteksan Savunma açısından önümüzdeki dönemin gündemi; ürünleşme, markalaşma ve ihracat olacak.

MSI Dergisi: Bu vizyon doğrultusunda, Meteksan Savunma için sizin tanımlayacağınız yeni hedefler var mı?

Selçuk ALPARSLAN: Sektörümüzde, özellikle savunma tarafında, ciro gibi konularda net hedefler konulması, bana çok doğru gelmiyor. Çünkü burası tamamen liberal bir rekabet ortamı değil. Serbest pazar koşulları tüm şartları ile geçerli diyemeyiz. Ülkenizin, devletimizin politikalarına uyumlu gelişebilirsiniz. O yüzden, ben daha çok verimlilik ve piramitte üst basamaklara çıkmak ile ilgili hedeflerden bahsedebilirim. Bu kapsamda, ürünleşmeyi sağlayacak kurumsal süreçleri yapılandırmak önemli bir



Retinar, zorlu kış koşullarında da görevine ara vermeden devam ediyor.

önceliğimiz. Aslında, bir ömür devri yönetimi felsefesini oturtacak kurumsal gelişimi inşa ediyoruz. Bu alanda ciddi bir hamle içerisindeyiz. Onun ötesinde, biraz da sektörde paradigma değiştirmek gerekiyor. Paydaşlarımızla iş birliği yaparak büyümek istiyoruz. Örneğin, şu anda kişi başı ciro rakamımız, sektör verileriyle uyumlu olarak 150.000 dolar civarında. Bunu 300.000 dolara çıkartacak şekilde büyümeyi sağlayabilirsek fark yaratabiliriz. Bu yüzden de iş birlikleriyle, paydaşlarımızla büyümek istiyoruz. Tabii iç pazarda, devletimizin ihtiyaçları ve ayırdığı kaynaklar ile sınırlıyız. Bunu aşmak ve ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı sağlamak için koyduğumuz ihracat hedeflerimiz var. İhracatımızın payını arttırmak istiyoruz. Mevcut durumda ihracatın ciromuzdaki payı %10. Bunu, önümüzdeki 5 yıllık süreçte en azından %30'lara çıkartmak istiyoruz. Tabii bu süreçte, ciromuz da elbette artacak.

MSI Dergisi: Meteksan Savunma, Retinar örneğinde olduğu gibi, ürünlerinin yeni sürümlerini geliştirme konusunda esnek bir şirket. Ürünleşme hedefiniz bu esnekliği etkileyecek mi?

Selçuk ALPARSLAN: Biz, bir özel sektör firmasıyız ve temel güdümüz de dünya genelinde rekabet. Rekabette de



Retinar, farklı coğrafyalarda çevre güvenliğini sağlayabiliyor.

iki tane temel konu var: Ya daha az maliyette yapacaksınız ya da müşteriyi sizin fiyatınıza ikna edeceksiniz. Bunu, günlük hayatımızda da yaşıyoruz. Konu, sadece çok iyi bir ürün geliştirmek değil. Kullanıcıya dokunmanız lazım. Bu kullanıcı, son kullanıcı olabilir; yerine göre bir sistemin tasarımcısı olabilir. Onun kalbine ulaşmanız lazım. Bunun sırrı da pazarlama kavramından geliyor. Biz, pazarlama genlerimizi biraz daha baskın hale getirmek istiyoruz. Satış ve pazarlamanın, teknik tarafla çok iyi bağlandığı bir ürünleşme kavramı ortaya koymak istiyoruz ki rekabet edebilelim. Dolayısıyla ürünleşmek derken rekabet edebilir teknolojileri kullanıcının hizmetine sunacak; ona dokunacak tarzda hazırlamaktan bahsediyoruz. Bir paradigma değişimini ihtiyaç var ve Meteksan Savunma, bu değişimin gerekliliğini hissediyor. Ürün derken bir tek üründen bahsetmiyoruz; bir ürün hattında bahsediyoruz. Ürün hattı yaklaşımı, stratejik pazarlama felsefesiyle



MSI SÖYLEŞİ



Meteksan Savunma'nın misyonu, Bilkent Üniversitesine kaynak aktarmak. Biz de aslında, eğitimi destekleyen bir misyonla çalışıyoruz. Vizyonumuz ise milli, özgün teknolojiler geliştirmek ve bunu, savunma ve havacılık sanayisinin hizmetine sunmak.

oturtulmalı ve farklı faaliyet alanlarımızda da şu anda bunu yapmaya çalışıyoruz. Bunun kurumsal süreçlerini tanımladık. Ona göre iş yapış şeklinizi değiştireceğiz. Örneğin, Ar-Ge çalışması ile geliştirdiğiniz bir ürünün ömür devrini düşündüğünüzde, ayağınıza takılacak ilk şey demodellik. Diğer yandan, kullanıcı da ürünleri kullandıkça size geri bildirim veriyor. Dolayısıyla burada aslında bir döngü var. O döngüyü oturttuğunuzda da aslında karşınıza bir ürün hattı tasarımı çıkıyor. Çünkü demodellik ve kullanıcı istekleri, o ürünü sürekli geleceğe taşımanızı sağlıyor.

Hedefler için Yeni Organizasyon

MSI Dergisi: Meteksan Savunma, yakın zamanda bir organizasyon değişikliğine gitti. Bu yeni organizasyon yapısı hakkında sizden bilgi alabilir miyiz?

Selçuk ALPARŞLAN:

Organizasyonumuz, aslında şirket olarak geçirdiğimiz evrelerle uyumlu olarak değişiyor. Ar-Ge çalışmalarının ve prototiplerin yoğun olduğu dönemde, matris yapıda çalıştık. Şimdi uygulamaya çalıştığımız ürün odaklı modeli, geçmişte de kısa bir süre denedik aslında; ancak henüz o noktada olmadığımızı gördük. Şimdi ise geldiğimiz noktada, kendimize

güveniyoruz ve daha satış-pazarlama merkezli bir bilinçle ürünleşme stratejisini ele almayı hedefliyoruz. Yapımızı da buna göre değiştirdik. En üstte pazarlama-satış, en altta da mühendisliğin olduğu; kendine hedef belirleyen dalların olduğu bir yapıya; daha teknik deyim ile dikey ürün hatlarına geçtik. Kurumsallaşma katmanını da ihmal etmeden, iletişimi de sağlayarak yeni bir organizasyon yapısı ortaya koyduk. Yeni organizasyonumuzun her dikey segmentinde; teknoloji, mühendislik yönetimi, ürün ve proje yönetimi ve iş geliştirme unsurları bulunuyor. Bu segmentlerin etkileşim içinde olduğu, merkezi bir kurumsal itibar ve pazarlama var. Bu, aslında ortak hedefler için azami sinerjiyi amaçlayan bir örgü. Grupların, ürün stratejilerini ortaya koyarken birbirlerini tamamladıkları, etkileşimli bir harmoniyi hedefliyoruz.

MSI Dergisi: Böyle bir organizasyon değişikliğine neden ihtiyaç duyuldu? Bu değişiklik, Meteksan Savunma'ya nasıl bir katma değer sağlayacak?

Selçuk ALPARŞLAN: Organizasyon değişikliği, bizim daha çok satış odaklı düşünüp bunun stratejilerini yapılandırıp buna uygun süreçlerle ürünleri hızlı geliştirmemizi sağlayacak. Bu ürünler de kullanıcıya dokunan ürünler olacak. Tabii bu süreçte yan etkiler oluşabilir; bunların da farkındayız. En başta, gruplar arasında sinerjinin sağlanamaması var. Kurumsallaşmayı ihmal etmemek

için, gruplar arası sinerjiyi sağlayacak mantıksal katmanlar tanımlıyoruz. Yeni organizasyonda, bazı arkadaşlarımızı yönetim kademesine çektik. Bunu yaparken de belli ilkelere hareket ettik. Çalışanlarımızın gelişimini takip ediyoruz. Onları, bu tür görevlere hazırlıyoruz.



Meteksan Savunma, 2018'de, OKIS'in teslimatını tamamladı.



MSI SÖYLESİ



Soldan sağa; Uluslararası Satış, Pazarlama ve Kurumsal İtibar Direktörü Burak Akbaş, Meteksan Savunma Genel Müdürü Selçuk Alparslan ve MSI Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Ümit Bayraktar

Tabii ki herkesin yönetici olması gerekmiyor. Katma değer olarak baktığımızda, teknik tarafta mükemmelleşmek veya yöneticilik kulvarına geçmek ayrı ayrı çok değerli olabiliyor. Biz de bu değeri, gerektiği gibi takdir ediyoruz.

MSI Dergisi: 2018 yılının genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Meteksan Savunma, nasıl bir yılı geride bıraktı?

Selçuk ALPARSLAN: Faaliyetlerimizi, kurumsal performans göstergeleri ile izliyoruz. Bir kalite sistemi içerisinde, kurumsal göstergelerimizi tanımlıyoruz, bunları takip ediyoruz; hatta bunu daha üst çerçevede, holding bünyesinde paylaşıyor yönetiyoruz. 2018'de, kurumsal performans göstergelerimizde, tüm hedeflerimize ulaştık. Bunların içerisinde; kurumsal gelişim, kalite, finansal figürler, proje kilometre taşları ve benzeri birçok gösterge var. Finansal olarak başarılı bir yıl yaşadık. Projelerimizi zamanında teslim ettik; giderleri beklediğimiz gibi oldu. Birçok projemizde önemli kilometre taşlarını geride bıraktık. MILGEM projesinin 3'üncü gemisinin YAKAMOS sonarını teslim ettik. 4'üncü geminin, sonar gemi içi birimi fabrika kabul testlerini başarıyla tamamladık. MİLDAR projesi kapsamında, OKİS'in teslimatını yaptık. KEMENT'te çok önemli adımlar

Fuarda yeni sergileyeceğimiz bazı ürünlerin ortak bir özelliği var: Sipariş üzerine geliştirilmiş ürünler değiller. Müşterinin ihtiyaçları analiz edilerek; pazar araştırması, teknoloji öngörülerini yapılarak tasarlanan ürünlerden bahsediyoruz. Var olan ihtiyaçları, ürüne ve çözüme kavuşturduk diyebiliriz. IDEF, bu yaklaşımımızın da bir yansıması olacak.

attık; ürünümüz bu yıl kullanıma hazır hale gelecek. Retinar envantere girdi, ihracat başarıları kazandı. Yara Savunma Simülatörü'nün Kore Cumhuriyeti'ne teslimatını yaptık; bir Orta Doğu ülkesi ile yeni bir sözleşme imzaladık. Türk Deniz Kuvvetlerinin kullandığı Yangın ve Yara Savunma Simülatörü'nün lojistik destek hizmetini biz veriyoruz ve bu çalışmamız da çok başarılı devam ediyor. Denize Düşen Helikopterden veya Mecburi İniş Yapan Uçaktan Kaçma Kurtulma (DUNKER) Simülatörü projesinin sözleşmesini imzaladık. Öz kaynaklı Ar-Ge çalışmalarımızda da önemli ilerlemeler kaydettik. Örneğin, C-Bant Veri Linki çözümümüzü, IDEF 2019'da sergileyecek noktaya geldik. Eurasia Airshow'da, KAPAN Drone Savar Sistemi'nin lansmanını yaptık. Tüm bunları başarırken iş ortaklarımızla büyüdük; personel sayımız, yaklaşık yüzde 10 artarak 240'lardan 275'e çıktı. Ciromuz ise Türk lirası bazında %50'ye yakın bir oranda büyüdü.

MSI Dergisi: Önümüzdeki dönemde, proje ve ürünler cephesinde hangi gelişmeleri göreceğiz?

Selçuk ALPARSLAN: Bunların büyük bir bölümünü, IDEF 2019'da sergiliyor olacağız. İlk defa sergileyeceğimiz ürünlerimiz arasında; MİLSAR, YAKAMOS 2020, C-Bant Data Link, KEMENT'in donanım birimleri, yeni Helikopter MİLDAR ve Retinar'ın yeni bir sürümünün yer aldığı KAPAN bulunmaktadır.

MSI Dergisi: Meteksan Savunma'nın katılımı açısından IDEF 2017'yle IDEF 2019'un mukayesesi yapacak olsanız hangi farklılıkları öne çıkarırsınız?

Selçuk ALPARSLAN: IDEF 2015'te Ar-Ge projelerimiz vardı. IDEF 2017'de, bazı ürünleri ortaya çıkmış; ancak hepsi henüz envantere girmemiş bir firmaydık. IDEF 2019'da, artık envantere girmiş ürünleri olan; bu ürünleri ile ilgili geri bildirimler alarak bunları daha da geliştiren bir Meteksan Savunma olacak.



MSI SÖYLESİ

MSI Dergisi: Buradan, 2021'e bir projeksiyon yapmanızı istesek?

Selçuk ALPARSLAN: Hayalimiz şu: IDEF 2021 ya da 2023'te; sonarda, radarda, data linkte ve diğer alanlarda, bir dünya markası olduğumuzu ortaya koymak. Yaptığımız işler, bizi o noktaya taşıyacak yol haritalarına sahip. Konsantrasyonumuz ve heyecanımız da bu yönde. Daha kısa vadeli bir hedef olarak da IDEF 2021'de, MİLDAR ve MİLSAR'ı, yeni YAKAMOS'u, KEMENT'i platformların üzerinde envantere girmiş ve ihracat başarıları gerçekleşmiş olarak görmek istiyoruz.

MSI Dergisi: IDEF 2019'da, ürünleriniz dışında, Meteksan Savunma'nın hangi nitelikleri ön plana çıkacak?

Selçuk ALPARSLAN: Tedarik zinciri ekibimiz, ilk defa fuar boyunca orada olacak. Amacımız, çalıştığımız ve çalışabileceğimiz firmalarla bir araya gelmek, yeni iş birliklerinin temellerinin atmak. İş birliğine verdiğimiz önemin göstergesi olarak, ürünlerimizi, sadece kendi standımızda görmeyeceksiniz. Farklı firmalarının stantlarında da Meteksan Savunma ürünleri olacak. Fuarda yeni sergileyeceğimiz bazı ürünlerin ortak bir özelliği var: Sipariş üzerine geliştirilmiş ürünler değil. Müşterinin ihtiyaçları analiz edilerek; pazar araştırması, teknoloji öngörülerini yapılarak tasarlanan ürünlerden bahsediyoruz. Var olan ihtiyaçları, ürüne ve çözüme kavuşturduk diyebiliriz. IDEF, bu yaklaşımımızın da bir yansıması olacak.

2019 Yoğun Gececek

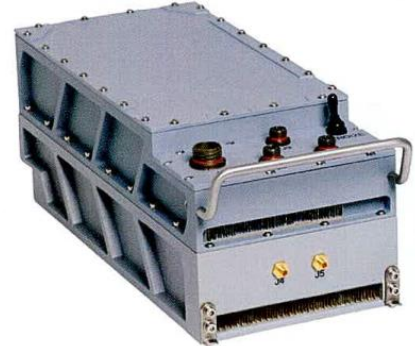
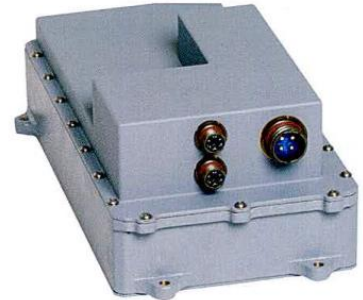
MSI Dergisi: 2019'da, projeler cephesinde hangi gelişmeleri takip ediyor olacaksınız?

Selçuk ALPARSLAN: Bizim için en öncelikli iki konu, Pakistan'ın envanterine girecek MİLGEM korvetlerinin ve Türk Silahlı Kuvvetlerinin envanterine girecek I sınıfı fırkateynlerin sonarları ve Milli Taktik Data Link. Bunlar, Meteksan Savunma için olduğu kadar, ülkemiz açısından da çok önemli konular.

YAKAMOS, hem teknolojik gelişmeler hem kullanıcı talepleri hem de demodelik çalışmaları doğrultusunda sürekli güncellediğimiz bir sistem. Pakistan'ın korvetleri için teslim edeceğimiz sonarlar da MİLGEM projesinin başından beri ortaya konan güncellemeleri kapsayacak. Diğer yandan da önümüzdeki dönemde envantere girecek I sınıfı fırkateynler için YAKAMOS 2020 sonarını hazırlıyoruz.

YAKAMOS ile ilgili faaliyetlerimizi de ömür devri yaklaşımıyla yürütüyoruz. Kullanıcı açısından baktığımızda, Türk Deniz Kuvvetleri, "Bu sonarın ilk sürümünü ben geliştirdim, buna güveniyorum, bunu benimsedim, bunun yaşatılmasını istiyorum." diyor. YAKAMOS'un yeni sürümleriyle inşa edilen yeni gemilerde de kullanımı, lojistik ve eğitim konularında da önemli avantajlar sağlayacak.

KEMENT Projesi ile Türkiye'nin milli mühimmatları ve platformları, "ağ tabanlı taktik data link" yeteneğine kavuştu.



KAPAN Drone Savar Sistemi: gelişen drone tehdidine karşı alternatif ve ölçeklenebilir bir çözüm sunuyor.



MSI SÖYLEŞİ

Bizim de eğitim, lojistik, demodelik ve güncelleme için bir ölçek ekonomisi yaratmayı planlamamız ve uygulamamız gerekiyor. Konuya, böyle bir felsefe ile yaklaşıyoruz.

Milli Taktik Data Link, bir diğer önceliğimiz. KEMENT projesi ile yarattığımız katma değer, ülkemiz açısından iyi bir yer bulmasını arzuluyoruz. Milli Taktik Data Link ile ilgili projede, bu doğrultuda rol almak istiyoruz.

MSI Dergisi: Meteksan Savunma, ihracat konusunda başarılı ve iddialı firmalar arasında yer alıyor. İhracat cephesinde hangi gelişmeleri beklemeliyiz sizden?

Selçuk ALPARŞLAN: İhracat, sektörümüzde hep hedeflenen bir konu. İhracat ile ilgili olarak yapmamız gereken birkaç tespit var. "Savunma sanayisinde ihracat yapmak için, önce yurt içinde satmak lazım." denir. Bu tespit yanlış demiyorum; ama Meteksan Savunma, daha zordan gidip, önce yurt dışında satıp, sonra yurt içinde satmayı başarabilen bir şirket. Bir diğer konu, savunma ürünlerinde ihracatın münferiden yapılabilmesinin güçlüğü. Çünkü küresel politikaların bir parçası olarak, devletler arasında bir rekabet söz konusu. Siz bir yere gittiğiniz zaman, orada karşınıza dünya devleri çıktığı zaman, küçük ve orta ölçekli firmaların başarı sağlaması çok zor. Biz, buna rağmen bazı başarılar elde ettik; ancak tıkanıdığımız noktalar da oldu. İhracatta büyük hedeflerimiz var ve bunlara ulaşabilmek için, içeride de bazı algıları, kavramları, iş yapış şekillerini değiştirmek için mücadele edeceğiz. Biz, ihracat pazarlarına; devletimizle, sektörümüzün üreticileriyle ve entegratörleriyle beraber gidebilmek istiyoruz. Bu şekilde karşımıza çıkan devletler daha iyi mücadele edilebilir. Ayrıca, ana platformların alt sistemi olan ürünlerimizi, ancak o platform ile birlikte satabiliriz ve bunun için de birlikte hareket etmemiz gerekiyor. Hedeflediğimiz, bazı gelişen pazarlar var. Bunların bazıları, Batılı ülkelerin domine ettiği pazarlar. Bazıları da başka açılımlar bulmaya çalışan, kendi bölgesel politikalarını tasarlayan pazarlar. Buralarda uygulayacağımız stratejiler üzerinde çalışıyoruz. Bu çalıştığımız stratejilere göre, iş birlikleriyle birlikte buralarda



Meteksan Savunma'nın başarısının arkasında, tüm çalışanlarımızın yetenekli, çalışkan, özverili olması ve kendini adanması, en önemli etken. Bu yüzden, Meteksan Savunma'nın en önemli değeri insan kaynağıdır. Onlarla çalıştığım için, hem gurur hem onur duyuyorum. Şirketimizi, hep birlikte çok daha yukarılara taşıyacağımıza inancım sonsuz.

yer almaya ve pazar payımızı arttırmaya çalışacağız.

MSI Dergisi: Sektörümüzün özgün ürünleri ortaya çıktıkça, tanıtım ve pazarlama konusu da giderek daha fazla öne çıkıyor. Konuyu "kurumsal itibar" boyutuyla da dikkate aldığınız için, sektörde fark yaratıyorsunuz ve bu alanda başarılı firmalar arasında yer alıyorsunuz. Meteksan Savunma'nın bu alandaki başarısını, siz nereye taşımayı hedefliyorsunuz?

Selçuk ALPARŞLAN: Buradaki başarımızın altında, sektörün aşına olduğu mekanizmaların yanı sıra sosyal medyayı da çok iyi kullanmamız yatıyor. Burada bir fark yarattığımız görülüyor. Sosyal medya, çok güçlü bir araç. Çünkü sosyal yaşam da sosyal medya ile değişti. Bir haber, bir paylaşım, hızlı bir bilgi yayılımı sağlıyor. Sosyal medyayı iyi kullanmak, bizi çok ilerletti. Tabii burada bir çizgi tutturmanız lazım. Her türlü mesaj özgürce verilirse bir süre sonra saygınlığınızı ve etkinliğinizi yitirebilirsiniz. Biz hep kurumsal ve

dikkatli mesajlar vermeye çalışıyoruz. Kurumsal mesajları sosyal medyada iyi verebilmek, bizim fark yarattığımız alanlardan biri oldu. Bunu daha da geliştireceğiz. Yaratıcı fikirleri daha çok öne çıkararak yurt dışında daha çok etkin olarak bunu yapacağız. İhracatımızı arttırmak için, yurt dışında da yurt içine benzer bir algı oluşturmamız gerektiğinin farkındayız.

MSI Dergisi: Ekleme istediğiniz başka bir konu var mı?

Selçuk ALPARŞLAN: Meteksan Savunma'nın başarısının arkasında, tüm çalışanlarımızın yetenekli, çalışkan, özverili olması ve kendini adanması, en önemli etken. Bu yüzden, Meteksan Savunma'nın en önemli değeri insan kaynağıdır. Onlarla çalıştığım için, hem gurur hem onur duyuyorum. Şirketimizi, hep birlikte çok daha yukarılara taşıyacağımıza inancım sonsuz.

Meteksan Savunma Genel Müdürü Selçuk Alparşlan'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz.